

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

А.О. Яковлева

В статье рассматривается функционирование элементов инновационной инфраструктуры, включая производственно-технологические, финансовые, кадровые, экспертно-консалтинговые и информационные, которые являются основой обеспечения инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, производственно-технологическая инфраструктура, финансовая инфраструктура, экспертно-консалтинговая инфраструктура, кадровая инфраструктура, информационная инфраструктура, трансфер технологий.

Инновационный процесс, как известно, обеспечивается соответствующими инфраструктурами на каждой стадии его развития.

Под инновационной инфраструктурой будем понимать комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности.

При этом каждая инфраструктура комплекса имеет заданные функции, которые содержат в себе определенные действующие элементы (рис. 1).

Следовательно, в состав инновационной инфраструктуры могут входить производственно-технологическая, финансовая, кадровая, экспертно-консалтинговая и информационная инфраструктуры.

Рассмотрим последовательно элементы инновационной инфраструктуры.

Одними из основных являются производственно-технологические, перечень которых и их функции представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, производственно-технологическая инфраструктура призвана создать условия для доступа предприятий (прежде всего малых) к производственным, информационным, консультационным ресурсам.

Следует отметить, что существуют определенные различия между бизнес-инкубатором и технопарком. Бизнес-инкубаторы поддерживают исключительно вновь создаваемые и нахо-

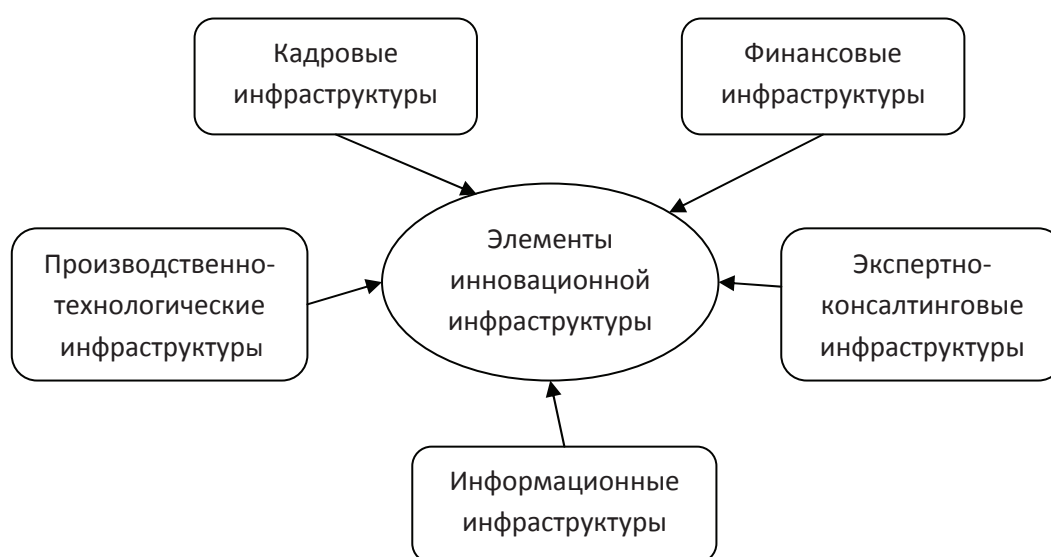


Рис. 1. Элементы инновационной инфраструктуры

Таблица 1

Элементы производственно-технологической инфраструктуры и их функции

№ п/п	Наименование производственно-технологической инфраструктуры	Функции производственно-технологической инфраструктуры
1	Технопарки	Образование и производство (в сфере высоких технологий) в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Разработка и применение научно-технических и технико-технологических достижений благодаря сосредоточению высококвалифицированных специалистов, использование современной производственной, экспериментальной, информационной базы
2	Бизнес-инкубаторы	Создание благоприятных условий для возникновения и эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм, реализующих оригинальные научно-технические идеи. Предоставление им материальных, информационных, консультационных (консультации при установлении контактов и заключении хозяйственных договоров) и других необходимых услуг в их деятельности
3	Инновационно-технологические центры (ИТЦ)	Предоставление компаниям современных научно-производственных площадей и доступа к исследовательскому, проектному, технологическому оборудованию, новейшим технологиям

дящиеся на ранней стадии развития фирмы. Политика постоянного обновления клиентов в инкубаторах соблюдается жестче, чем в технопарках. Они поддерживают не только фирмы высоких технологий, но и малый бизнес самого широко спектра деятельности (так называемый нетехнологический бизнес). Инкубаторы, как правило, не имеют земли, а следовательно, не занимаются такой деятельностью, как сдача в аренду участков и помещений. Что же касается набора услуг, функций и целей, то здесь отличия бизнес-инкубаторов и технопарков не столь значительные.

Как показала практика, многие функции у инновационно-технологических центров (ИТЦ) и технопарков совпадают (предоставление в аренду площадей, оказание сервисных услуг, обучение, консалтинг и т. д.). В связи с тем, что ИТЦ имеют по сравнению с технопарками дополнительное бюджетное финансирование [1], то наметилась тенденция изменения статуса технопарка на статус ИТЦ. В результате ИТЦ создаются нередко на базе уже действовавших технопарков. В некоторых случаях технопарки естественным образом «перерастают» в ИТЦ. Так, например, Научный парк МГУ вследствие роста и устойчивого развития находящегося в нем компаний стал ИТЦ, а его название «Научный парк МГУ» превратилось в имя собственное.

В России формирование технопарков началось в конце 1980-х - начале 1990-х гг. при вузах и проходило высокими темпами, несмотря на бюджетный дефицит. На рис. 2 представлен график, показывающий динамику роста числа технопарков.

Первый технопарк в Российской Федерации был создан в 1990 г. в г. Томске (Томский научно-технологический парк). По статистике имеется около 80 технопарков, преимущественно при вузах [1].

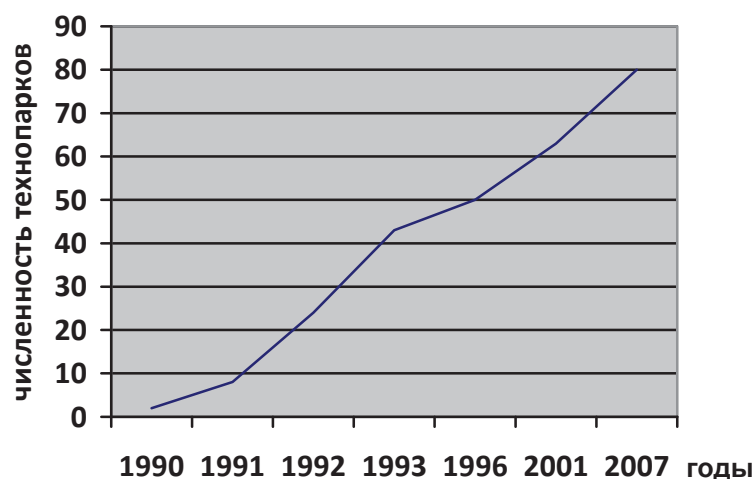


Рис. 2. Динамика роста количества технопарков

Однако реально действующих технопарков значительно меньше. В 2000 г. была проведена их аккредитация [1], которую сумели пройти около 30 технопарков. И только более десяти из них были признаны отвечающими международным стандартам. Оценка технопарков проводилась по таким критериям, как степень связи технопарка и университета, уровень вовлеченности студентов, число созданных и реализованных на промышленных предприятиях технологий, степень заинтересованности региона, промышленности и населения в работе технопарка и др.

Среди прошедших аккредитацию технопарков лидирующие позиции занимают:

- международный научно-технологический парк «Технопарк в Москворечье» Московского государственного инженерно-физического института, г. Москва;
- научный парк «МЭИ» Московского государственного энергетического института, г. Москва;
- научно-технологический парк «Волга-техника» Саратовского государственного технического университета, г. Саратов;
- Технопарк Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета, г. Санкт-Петербург;
- научно-технологический парк «Башкортостан» Уфимского государственного авиационного технического университета, г. Уфа [1].

Столь небольшое число реально работающих технопарков, выявленное по итогам аккредитации, объясняется тем, что в «технопарковом направлении» отсутствует развитая инфраструктура недвижимости, не хватает квалифицированных инновационных менеджеров.

В 1990 г. в нашей стране была образована Ассоциация «Технопарк» для координации деятельности по созданию и развитию технопарков, разработки их научно-методического и информационного обеспечения, подготовки для них специалистов. Она является некоммерческой общественной организацией, объединяющей на добровольных началах трудовые коллективы и специалистов научных и технологических парков, бизнес-инкубаторов, инновационных центров, научных и учебных заведений, организаций, учреждений, предприятий и общественных объединений, занимающихся вопросами инновационной деятельности [8].

Что касается бизнес-инкубаторов, то по данным Российского центра малого предпринимательства в настоящее время в России их создано более 20, в том числе три в Москве [7]. Бизнес-инкубаторы, входящие в состав технопарков, располагаются, как правило, на базе крупных вузов или научных центров; они создаются как самостоятельные структуры, чаще всего решающие задачи местных властей по развитию малого бизнеса в регионе.

В 1997 г. было создано «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (НСБИ), которое объединило в себе бизнес-инкубаторы и объекты инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (технопарки, учебно-деловые центры, инновационно-технологические центры и др.), а также предприятия, чья деятельность связана с созданием и развитием малых предприятий.

НСБИ изучает, систематизирует опыт создания и развития бизнес-инкубаторов в России и за рубежом. С 1997 г. НСБИ разработало методику бизнес-инкубирования, которая существенно сокращает риски и повышает эффективность работы бизнес-инкубаторов.

Идея, положенная в основу создания ИТЦ, была разработана на государственном уровне. Она заключалась в том, чтобы обеспечить связи устойчиво работающих малых и средних наукоемких фирм с промышленностью. Для достижения этой цели ИТЦ должны были открываться на базе промышленных предприятий и представлять собой объединения малых и средних предприятий, расположенных в одном здании. ИТЦ отличаются от технопарков тем, что обеспечивают «следующий этап» коммерциализации: расширение выпуска инновационной продукции.

Для создания ИТЦ Правительство Российской Федерации утвердило в 1997 г. Межведомственную программу активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере России, особенностью которой стало объединение ресурсов четырех государственных структур: Миннауки России, Минобразования России, Российского фонда технологического развития (РФТР) и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Для формирования ИТЦ были выделены существенные для того времени финансовые ресурсы, которые инвестировались преимущественно в ремонт и оборудование помещений, где должны были размещаться малые предприятия.

Как следует из работы [1], в России зарегистрирован 61 ИТЦ, из которых только 16 были созданы при предприятиях. Поддержка из бюджета ИТЦ, как и технопарков, в период настоящего кризиса сократилась. ИТЦ вынуждены были перейти на режим самофинансирования. В результате картина их состояния стала очень неоднородной. Данные по ИТЦ, поддержанным Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, позволяют заключить, что источники их финансирования существенно различаются и варьируют от 100%-й государственной поддержки до 100%-х внебюджетных средств, получаемых в основном от сдачи помещений в аренду. Усредненные данные по ИТЦ демонстрируют следующие пропорции в структуре источников финансирования: 15–55 % — арендные платежи, 15–50 % — поступления из бюджетных источников, 10–40 % — плата за оказание консалтинговых, информационных и иных услуг [1].

В силу того, что ИТЦ и технопарки оказались в определенной мере дублирующими друг друга структурами, особенности их работы стали во многом схожими. Так, число находящихся в ИТЦ и технопарках малых предприятий практически не меняется. Рост малых предприятий, расположенных в ИТЦ и технопарках, до размера средних также идет очень медленно. Малые предприятия довольствуются относительно комфортными условиями и не стремятся к выходу из состава ИТЦ и технопарков. Со стороны государства специальные меры поддержки или стимулирования указанных предприятий для перехода на самостоятельный путь развития вне ИТЦ и технопарков не предпринимаются.

Если рассмотреть целесообразность и эффективность таких инфраструктур, как ИТЦ и технопарки, то в среднем малые фирмы в ИТЦ имеют более высокие экономические показатели [1].

Как известно, источниками финансирования инновационных процессов являются собственные средства предприятий, федеральные целевые программы, государственные внебюджетные фонды, банки и банковские пулы, инвестиционные фонды, венчурный капитал, средства бизнес-ангелов и т. д.

В группе предприятий финансовых инфраструктур идет наиболее оживленная дискуссия по доступу инновационных предприятий (как крупных, так и малых) к финансовым ресурсам. В настоящее время статистические исследования показывают, что основными источни-

ками финансирования развития инновационных промышленных предприятий являются их собственные средства. Банковский кредит пока остается слишком дорогим и коротким для развития инновационной деятельности.

Ресурсы госбюджета доступны в основном для крупных предприятий. Но даже для них масштаб обеспечения бюджетными финансовыми средствами составляет не более 5–10% от необходимых объемов. Развитие же малых инновационных предприятий финансируется в основном самими учредителями и их ближайшим окружением.

При этом следует отметить, что механизм финансирования инновационных процессов из средств предприятий, федерального бюджета, банков, различных фондов и др. достаточно известен и имеет необходимое нормативно-правовое обеспечение. Что касается использования венчурного капитала на эти цели, то пока оно не нашло достаточного широкого распространения в связи с большими рисками. В то же время зарубежный опыт показывает, что указанное финансирование достаточно перспективно и может приносить большую прибыль [2].

Представим в табл. 2 функции, выполняемые финансовыми инфраструктурами при использовании венчурного капитала.

Как видно из таблицы, функции бизнес-ангелов и венчурных фондов имеют существенные различия.

Таблица 2

Функции финансовых инфраструктур при использовании венчурного капитала

№ п/п	Наименование финансовой инфраструктуры	Функции финансовой инфраструктуры
1	Бизнес-ангелы	Предоставление компаниям средств (0,3–30 млн руб.) на срок от 3 до 5 лет. Активное участие в управлении компанией
2	Венчурные фонды	Объединение средств нескольких инвесторов. Предоставление средств (30–150 млн руб.) на долгий срок (5–10 лет) молодым компаниям, находящимся на ранней стадии развития («старт-ап»).

Рассмотрим более подробно сложившуюся практику инвестирования инновационных проектов бизнес-ангелами и венчурными фондами, которая представлена в табл. 3.

В зависимости от того, на какой стадии развития находится компания, различаются и инвесторы, осуществляющие ее финансирование.

Можно назвать четыре основные организационные формы венчурного инвестирования:

1) инвестор напрямую финансирует заинтересовавший его проект, при данном инвестировании риски предпринимателя очень высокие, но и предполагается получение высокой прибыли при удачном исходе проекта;

2) инвестор осуществляет также прямое инвестирование, но нескольких проектов одновременно. Это позволяет снизить риски, но одновременно сокращается норма прибыли, потому что за счет полученной прибыли по высокодоходным проектам приходится покрывать убыток по неудачным проектам;

3) совместное инвестирование крупного инновационного проекта несколькими заинтересованными сторонами. Этот способ подходит для инвесторов, которые пытаются минимизировать риск за счет разделения его на несколько составляющих. Соответственно, уменьшается и индивидуальная норма прибыли;

4) более высокоорганизованной системой вышеуказанного способа инвестирования является венчурный фонд, схема функционирования которого представлена на рис. 3.

Таблица 3

Сравнительный анализ требований к инвестированию инновационных проектов бизнес-ангелами и венчурными фондами

№ п/п	Требования к инвестированию инновационных проектов	Венчурные фонды	Бизнес-ангелы
1	Стадия на момент начала инвестирования	«Старт-ап»	Seed (посевная стадия развития)
2	Требуемые инвестиции	30–150 млн руб.	0,3–30 млн руб.
3	Срок вложения денежных средств	5–10 лет	3–5 лет
4	Формирование (юридического лица)	Компания сформирована, зарегистрирована	Формируется
5	Cash Flow (поток денежных средств)	Возможен достоверный прогноз (имеется четкий бизнес-план)	Не поддается достоверному прогнозированию (нет общего бизнес-плана)
6	Рынок/производство	Изучается/налаживается опытное производство	Рынок определен/ налаживается массовое производство

Венчурный фонд (см. рис.3) объединяет средства нескольких инвесторов с целью диверсификации рисков. Инвесторы передают свои деньги в инвестиционный фонд. Управляющая компания фонда подбирает привлекательные проекты (инвестиционный комитет принимает решения об инвестировании) и вкладывает в них средства. Проекты — это чаще всего технологии и изобретения, находящиеся на стадии «старт-ап». Деньги в эти проекты инвестируются без залога, под них создается новая фирма, от 25 до 90 % акций которой принадлежит управляющей компании, она же направляет в фирму своих менеджеров. После того, как

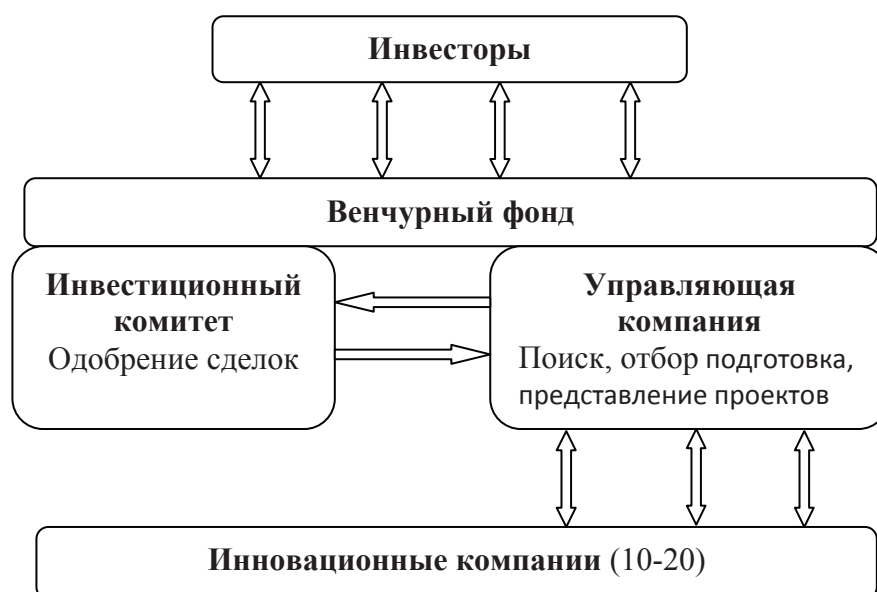


Рис. 3. Схема функционирования венчурного фонда

новая фирма становится прибыльной, управляющая компания ее продает (инвестиционный комитет принимает решение о ее продаже), капитал с существенным приростом возвращается инвесторам, а часть заработанных денег в форме вознаграждения за успешную работу идет управляющей компании [2].

Цель венчурного фонда — рост капитализации проинвестированных компаний и получение прибыли от продажи долей в компаниях на выходе.

В 1997 г. была создана Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ), задачами которой являются: формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности; информационное обеспечение и создание коммуникативных площадок для участников российского венчурного рынка; формирование слоя квалифицированных специалистов для компаний венчурного бизнеса.

Возросший спрос на «старт-ап» со стороны венчурного капитала привел к развитию нового для нас «бизнес-ангельского» инвестирования.

Бизнес-ангелы — это частные инвесторы, состоятельные лица с большим бизнес-опытом, которые по разным причинам вкладывают свои свободные деньги, знания и деловые связи в инновационные компании на «посевной» (seed) стадии развития.

Снижение рисков таких вложений обеспечивается за счет инвестирования одновременно в несколько компаний (большинство из них потерпят крах, и только одна из многих принесет прибыль, которая может окупить остальные убытки), тщательной проверки и отбора проектов, участия в управлении бизнесом [3].

В последнее время имеет место тенденция объединения отдельных бизнес-ангелов в различные синдикаты, что позволяет им более эффективно выбирать проекты для инвестиций, вкладывать в них более крупные суммы и тем самым минимизировать риски и увеличивать прибыль.

Цель вложений бизнес-ангелов — рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на «выходе» через продажу своей доли за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения.

Существует несколько общественных объединений бизнес-ангелов [8]:

- Содружество бизнес-ангелов России (СБАР), объединяет инвесторов, осуществляющих инвестиции в инновационные компании ранних стадий развития, а также физических и юридических лиц, содействующих этому процессу (консалтинг, обучение, экспертиза и т. д.);

- национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», некоммерческая организация, объединяющая частных инвесторов (бизнес-ангелов), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога;

- ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», учреждена в апреле 2006 г. в форме некоммерческого партнерства. Помимо деятельности, связанной с инвестированием финансовых средств, необходимых для старта и развития проектов, ассоциация обучает и формирует команды менеджеров для их реализации.

Венчурное инвестирование занимает значительное место в экономике индустриально развитых стран, доказав свою эффективность как альтернативная форма финансирования малого и среднего бизнеса. Именно динамично развивающиеся малый и средний бизнес в последнее время становятся главным фактором, который стимулирует общий экономический рост за рубежом.

Венчурное инвестирование, о котором в последнее время ведется много дискуссий, до сих пор остается для России экзотикой, и значимых успехов на этом направлении пока нет. По-видимому, наша промышленность пока не сформировала потребности в развитии венчурных подходов. В отличие от развитых стран, где венчурный бизнес обслуживает потребность

крупных предприятий в перспективных разработках, большинство российских предприятий предпочитают производить такие разработки самостоятельно.

Главным достоянием любой инновационной инфраструктуры является ее кадровый потенциал. Его высокий уровень обеспечивают кадровые инфраструктуры, выполняющие, как правило, функции, которые представлены в табл. 4.

Таблица 4

Кадровые инфраструктуры и их функции

№ п/п	Наименование кадровой инфраструктуры	Функции кадровой инфраструктуры
1	Вузы	Обеспечение адаптации к начальному этапу самостоятельной жизни. Обеспечение получения профессиональных знаний. Осуществление производства и воспроизводства знаний
2	Центры дополнительного образования	Повышение общей культуры и расширение представлений о мире, технике, технологии, ценностях и др. Получение новой специальности
3	Коучинг-центры	Стимулирование самообучения в процессе деятельности специалиста. Осуществление информационно-консультационных тренингов

Как видно из табл. 4, главной составляющей в кадровых инфраструктурах являются вузы, которые готовят специалистов для функционирования всей инновационной инфраструктуры. Центры дополнительного образования призваны обеспечить углубление и обновление полученных ранее знаний.

Коучинг-центры помогают руководителям и специалистам самостоятельно находить и принимать сложные решения в контексте особенностей самой работы и специфики ее бизнес-окружения, повышать квалификацию, достигать наивысших личных результатов [4].

Следует отметить, что коучинг представляет собой своего рода творческое партнерство по развитию личности, в рамках которого тренер (коуч) помогает человеку максимально раскрыть и развить его потенциал и решить существующие проблемы. Коучинг обеспечивает повышение эффективности и высокое качество работы специалистов.

Одной из важных в нашей стране проблем остается привлечение молодежи в науку, подготовка кадров в этой сфере и предотвращение «утечки умов» за рубеж, обеспечение качества подготовки научных кадров.

Это в значительной степени связано с тем, что с 1990-х годов произошло резкое сокращение государственных ассигнований на науку и образование, которое привело к деградации кадровой и материальной базы российской научной сферы. За последние 15 лет научное оборудование устарело и практически не обновлялось.

Следует также отметить, что в настоящее время возраст российских исследователей существенно превысил аналогичный показатель для США и стран ЕС и постоянно растет [5].

Немаловажной частью проблемы является очень низкий уровень заработной платы в российских научных учреждениях и университетах, что делает научную карьеру непривлекательной. Вдобавок, все еще сильна традиция «пожизненной» научной карьеры. Взаимный обмен исследовательского персонала между исследовательскими институтами, университетами, руководящими органами и промышленностью незначителен.

Продолжительное недоинвестирование привело к значительному ухудшению состояния научной инфраструктуры.

В настоящее время Правительством России принимаются меры по улучшению положения в сфере подготовки кадров. Своим постановлением от 28 июля 2008 года №568 оно утвердило федеральную целевую программу (ФЦП) «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы» [6].

Целью этой Программы является создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании.

Для достижения поставленной цели Программа предусматривает решение задач по созданию:

- условий для улучшения качественного состава научных и научно-педагогических кадров, эффективной системы мотивации научного труда;
- системы стимулирования притока молодежи в сферу науки, образования и высоких технологий (оборонно-промышленный комплекс, энергетическая, авиационно-космическая, атомная отрасли и иные приоритетные для Российской Федерации высокотехнологичные отрасли промышленности), а также закрепления ее в этой сфере;
- системы механизмов обновления научных и научно-педагогических кадров.

Одной из важных составляющих обеспечения инновационных процессов является экспертно-консалтинговая инфраструктура, оказывающая услуги по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.

Наиболее распространенный перечень экспертно-консалтинговых инфраструктур представлен в табл. 5.

Таблица 5

Перечень экспертно-консалтинговых инфраструктур

№ п/п	Наименование экспертно-консалтинговой инфраструктуры	Функции экспертно-консалтинговой инфраструктуры
1	Центры трансфера технологий	Коммерциализация результатов научных исследований и разработок. Содействие интеграции науки и бизнеса путем обеспечения передачи технологий на российском и международном рынках. Оказание помощи организациям и предприятиям в более эффективном использовании объектов интеллектуальной собственности. Финансирование разработок, которое осуществляется, как правило, на долевого основе
2	Консалтинговые агентства	Профессиональная помощь, советы, рекомендации, консультации для бизнеса на коммерческой основе

В настоящее время существует Российская сеть трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network, RTTN), которая объединяет более 60 российских инновационных центров [8]. Цель RTTN – содействие развитию инновационного бизнеса и коммерциализации наукоемких технологий в России, которое включает в себя:

- передачу/трансфер технологий между научным сектором и компаниями, а также внутри промышленного сектора;
- поиск партнеров для осуществления кооперации в разработке и внедрении новых наукоемких технологий.

Так же существуют самостоятельные консалтинговые организации, оказывающие профессиональную помощь молодым компаниям, столкнувшимся с проблемами ведения бизнеса.

Как известно, ученые разрабатывают различные проекты и технологии. Чтобы обеспечить успешную их коммерциализацию нужно провести значительную работу, но не связанную с

исследованиями. Например, обеспечить защиту интеллектуальной собственности, продвижение ее на рынке, проводить переговоры с инвесторами и т.д. А этим уже должны заниматься консалтинговые агентства или самостоятельные консультанты.

В настоящее время немыслимо заниматься инновационной деятельностью без ее информационного сопровождения.

Значительное место, например, в процессах трансфера технологий занимает их информационное обеспечение.

В целом информационные инфраструктуры представляют собой достаточно разветвленную сеть организаций, включающую региональную систему государственных центров научно-технической информации, структуры, поддерживающие малый бизнес, региональные информационные сети. Большое количество информации по инновационной проблематике размещено в Интернете. Например, информационный портал «Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем» [8], где представлена достаточно полная информация об инновационной инфраструктуре России.

Информационными инфраструктурами постоянно проводятся конференции, ярмарки, форумы, круглые столы, мини-тренинг. В качестве примера можно привести такие мероприятия, как Московский венчурный форум, Дни малого и среднего бизнеса России, ежегодный Московский международный салон инноваций и инвестиций, презентационные сессии СБАР и т. д. Это, конечно, далеко не полный перечень мероприятий, направленных на взаимодействие разработчиков и инвесторов.

Следует отметить, что востребованность услуг, оказываемых инновационными инфраструктурами, достаточно высокая. Однако, значительная часть исследователей, особенно в бюджетных организациях, не могут в полной мере использовать эти услуги, так как их финансирование не предусматривается в полной мере в проводимых НИОКР.

Таким образом, состояние отечественной инновационной инфраструктуры требует существенного развития ее элементов, на основе совершенствования правового, организационного, финансового обеспечения и создания благоприятных условий для увеличения инновационной составляющей отечественной экономики.

Список литературы

1. **Дежина И.Г.** Государственное регулирование науки в России. М.: Магистр, 2008.
2. **Каширин А., Семенов А.** Венчурное инвестирование в России. М., СПб.: Вершина, 2007.
3. **Каширин А., Семенов А.** В поисках бизнес-ангела. М., СПб.: Вершина, 2007.
4. **Веснин В.Р.** Управление персоналом: теория и практика. Учебник. М.: Проспект, 2009.
5. **Национальные инновационные системы в России и ЕС** / Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. М.: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006.
6. **Федеральное** агентство по науке и инновациям. Режим доступа: <http://www.fasi.gov.ru/>.
7. **Титов В.В.** Трансфер технологий [Электронный учебник]. Режим доступа: attachment:/781/annot.htm.
8. **Национальный** центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. Режим доступа: <http://www.miiis.ru>.